

RAPORT BRANŻOWY

20 lipca 2020

NIERUCHOMOŚCI BIUROWE (PKD 68)

W skrócie

- **Przed wybuchem pandemii koronawirusa na rynku nieruchomości biurowych panowała bardzo dobra koniunktura.** Systematycznemu wzrostowi zasobów powierzchni towarzyszyły bardzo dobre nastroje inwestorów, czego wyrazem była m.in. ich bardzo wysoka aktywność inwestycyjna.
- **Pierwsze miesiące pandemii odwróciły te pozytywne tendencje – zmniejszyła się liczba podpisywanych umów najmu, zwiększyła się niewynajęta powierzchnia, na rynku zaczęto szybko przybywać wolnych modułów biurowych.** W największym stopniu zmniejszyło się zapotrzebowanie na biura ze strony mikrofirm oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw.
- W scenariuszu bazowym oczekujemy, że **w perspektywie lat 2020–22 popyt na powierzchnię biurową wzrastał będzie znacznie wolniej niż miało to miejsce przed epidemią.** Powodem będzie gorsza koniunktura makroekonomiczna, wzrost niepewności, a także wzrost znaczenia pracy zdalnej, który jednak nie będzie miał charakteru masowego.
- W scenariuszu bazowym zakładamy, że rozpoczęte i realizowane obecnie **inwestycje w budynki biurowe zostaną dokończone, choć w niektórych przypadkach nie można wykluczyć opóźnień w stosunku do wcześniejszych harmonogramów.**
- W ciągu najbliższych dwóch i pół roku podaż nowej powierzchni będzie wyraźnie rosła, co w połączeniu z oczekiwanym spowolnieniem wzrostu popytu, przełoży się może na większą ilość niewykorzystanej powierzchni biurowej. **Zakładamy, że wzrost współczynnika pustostanów przełoży się na spadek stawek czynszowych na rynku biurowym.**
- Część najemców, w związku z pogorszeniem ich sytuacji ekonomicznej, planuje **renegocjacje umów z właścicielami biurowców w zakresie wysokości stawek czynszowych.** Ponad połowa najemców planuje też rozmowy z właścicielami biur nt. odroczenia opłat czynszowych lub okresowego zwolnienia z takich opłat w zamian za przedłużenie okresu najmu.
- **Głównym czynnikiem ryzyka dla rynku powierzchni biurowych jest niekorzystny scenariusz rozwoju epidemii lub silniejsze niż przewidywane spowolnienie gospodarcze.** Nasiliłoby to problemy ekonomiczne najemców biur i zmusiło ich do redukcji kosztów. Zwiększyłoby to presję na renegocjacje czynszów i zmian strukturalnych, np. w postaci przechodzenia części firm na trwałą pracę zdalną.
- **Czynnikiem ryzyka dla sektora nieruchomości biurowych jest pogorszenie sytuacji w branżach stanowiących naturalne źródła popytu na usługi biurowe – sektorze usług dla biznesu (BPO), centrach usług wspólnych (SSC) czy sektorze finansowym.**

Departament Rynków
Finansowych i Analiz
bosbank.analizy@bosbank.pl

Łukasz Tarnawa
Główny Ekonomista
+48 696 405 159
lukasz.tarnawa@bosbank.pl

Marcin Peterlik
Ekonomista
+48 515 011 621
marcin.peterlik@bosbank.pl

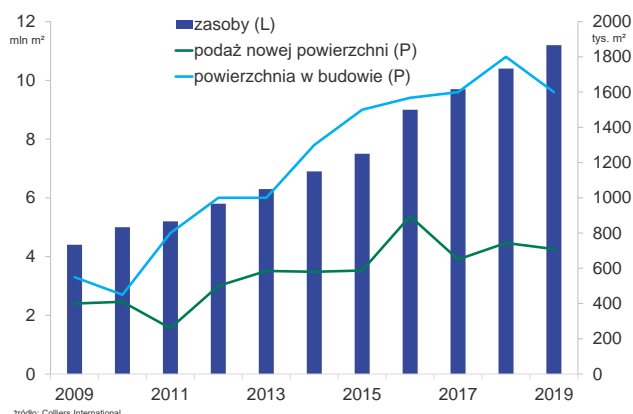
SYTUACJA BIEŻĄCA

- Raport dotyczy sektora nowoczesnych powierzchni biurowych umiejscowionych najczęściej w budynkach o przeznaczeniu biurowym. Część powierzchni biurowej zlokalizowana jest również w obiektach typu mixed-use, łączących funkcje biurowe oraz mieszkalne, hotelowe i handlowo-usługowe.

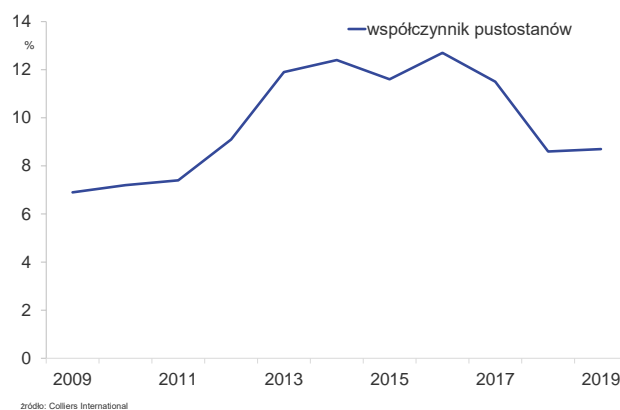
Sektor przed wybuchem epidemii

- **Przed wybuchem epidemii na polskim rynku powierzchni biurowych panowała bardzo dobra koniunktura. Według stanu na koniec 2019 r. całkowity zasób powierzchni biurowej na 9 najważniejszych rynkach wynosił 11,1 mln m². W 2019 r. zasoby powierzchni wzrosły o ponad 709 tys. m².** Najwięcej powierzchni oddane zostało w Warszawie (17 budynków o łącznej powierzchni 162 tys. m²) oraz w Krakowie (16 budynków – 159 tys. m²). W I kw. 2020 r. na rynek trafiło 86,5 tys. m² nowej powierzchni, z czego ponad 90% na rynkach regionalnych w mniejszych miastach.
- **Rok 2019 był rekordowy pod względem wolumenu transakcji – zawarte zostały umowy najmu na 1,6 mln m² powierzchni (wzrost o 4% r/r).** Prawie 57% tego wolumenu stanowiły nowe umowy, 33% przypadło na renegotiacje i przedłużenia a ok. 9% tzw. ekspansja, czyli rozszerzenie o nową powierzchnię już zawartych umów. W I kw. 2020 r. zawarto umowy najmu prawie 360 tys. m² powierzchni biurowej, z czego ok. 30% dotyczyło budynków w budowie.

Powierzchnie w biurowcach



Pustostany w sektorze biurowym



- **Na koniec 2019 r. aktywność deweloperska na rynku nieruchomości biurowych pozostawała na bardzo wysokim poziomie – w budowie pozostawało ponad 1,6 mln m² powierzchni.** Prawie połowa budowanej powierzchni przypadła na Warszawę, drugim rynkiem był rynek krakowski, ale z udziałem już ponad trzy razy mniejszym niż rynek stołeczny.
- **Według danych Colliers, współczynnik pustostanów w budynkach biurowych na koniec 2019 r. wynosił 8,7% i mimo wprowadzenia na rynek nowych powierzchni nie zmienił się w stosunku do roku poprzedniego. Na najważniejszym rynku biurowym – w Warszawie – poziom pustostanów wyniósł 7,8% i był o 0,9 pkt. proc. niższy niż rok wcześniej. Jednocześnie był to**

najniższy poziom od II kw. 2012 r. W I kw. 2020 r. współczynnik pustostanów w Warszawie jeszcze się obniżył do poziomu 7,5%. Przyczynił się do tego rekordowy popyt oraz dużo niższa niż w 2018 r. nowa podaż dostarczona na rynek warszawski. Transakcje zawarte w centrum Warszawy przekroczyły niemal 7-krotnie wolumen nowo oddanej powierzchni.

Zróżnicowanie regionalne sektora powierzchni biurowych (2019)

Miasto/ aglomeracja	Zasoby powierzchni	Podaż nowej powierzchni w 2019 r.	Powierzchnia w budowie	Popyt (nowe umowy)	Współczynnik pustostanów
	tys. m ²	tys. m ²	tys. m ²	tys. m ²	%
Warszawa	5 588	162,2	798,6	878,0	7,8
Kraków	1 417	159,1	237,2	266,7	10,7
Wrocław	1 188	147,3	84,8	123,5	12,5
Trójmiasto	839	61,1	164,7	101,0	4,9
Górny Śląsk	697	9,9	121,0	85,1	6,6
Poznań	565	85,7	64,0	40,7	10,8
Łódź	528	60,7	84,1	53,5	11,2
Lublin	191	0	27,0	8,9	9,3
Szczecin	181	23,1	8,0	13,6	5,8
RAZEM	11 194	709,1	1 589,5	1 570,9	8,7

Źródło: Colliers International

- **W 2019 r. nie zmieniły się stawki czynszowe na rynku biurowym – w Warszawie stawka za m² powierzchni w budynku klasy A wynosiła 14-28 euro/mies., natomiast w innych miastach 11-16 euro/mies.**

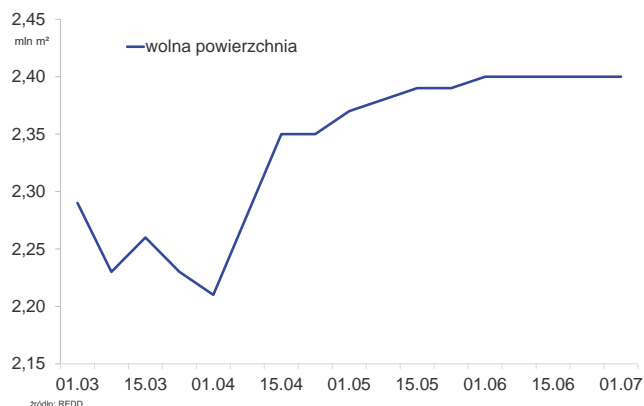
Sektor w pierwszych miesiącach epidemii

- **Sektor powierzchni biurowych w znaczący sposób odczuł negatywne skutki pandemii koronawirusa – odwróciły się pozytywne tendencje obserwowane na tym rynku przed epidemią. W pierwszych tygodniach epidemii obserwowany był wyraźny wzrost wolnej powierzchni biurowej. Według danych firmy REDD¹, od 1 kwietnia do 31 czerwca wielkość wolnej powierzchni biurowej w Polsce w budynkach działających oraz budynkach komercjalizowanych znajdujących się w budowie zwiększyła się z 2,23 mln m² do 2,40 mln m² (o 166 tys. m²).**
- **Jednocześnie odnotowany został wyraźny wzrost liczby wolnych modułów biurowych – od początku kwietnia do końca czerwca na rynku biurowym w całej Polsce pojawiło się 766 wolnych modułów biurowych, które nie zostały zaabsorbowane przez stronę popytową. Każdego tygodnia stronę podaźową zasilalo średnio ok. 30 modułów².**

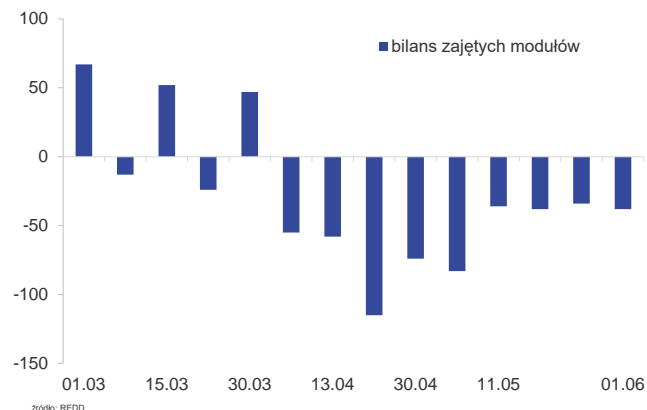
¹ Na podstawie bazy powierzchni biurowej, obejmującej 2000 budynków.

² Moduł biurowy nie jest precyzyjnie zdefiniowany – może mieć różną wielkość i inne parametry zależne od aranżacji poszczególnych budynków biurowych, wg platformy REDD w Warszawie średnia wielkość modułu wynosi ok. 500 m².

Wolna powierzchnia biurowa



Tygodniowy bilans zajętych modułów biurowych



- Negatywne trendy na rynku biurowym szczególnie widoczne były w kwietniu i maju, w czerwcu sytuacja zaczęła się normować. Należy jednak zastrzec, że informacje na temat bilansu modułów biurowych nie mają krótką historię i dlatego na razie należy je traktować jedynie jako informację kierunkową.

- W pierwszych miesiącach pandemii negatywne trendy na rynku powierzchni biurowych widoczne były we wszystkich dużych miastach.** Na rynku stołecznym zasoby wolnej powierzchni w okresie kwiecień-czerwiec wzrosły nieznacznie – o 27 tys. m² mimo pojawienia się na rynku ponad 250 wolnych modułów biurowych. Było to możliwe ponieważ jednocześnie o ok. 10% zmniejszyła się średnia powierzchnia wolnego biura. W innych dużych miastach liczba wolnych modułów biurowych zwiększyła się, podobnie jak dostępna powierzchnia biurowa. Największy przyrost wolnej powierzchni w II kw. odnotowany został w Katowicach (60 tys. m²) oraz w Gdańsku (41 tys. m²).

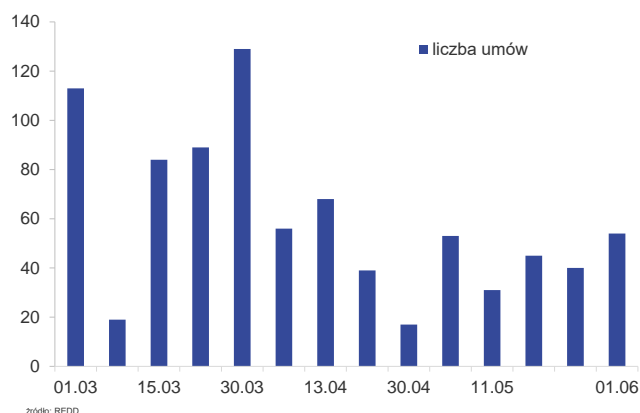
- W pierwszych miesiącach pandemii wyraźnie zmniejszyła się liczba zawieranych umów najmu – o ile w marcu tygodniowo podpisywano od 80 do 130 umów tygodniowo, to w kwietniu liczba ta spadła do 30-60 tygodniowo. Pod koniec maja i w czerwcu tendencja spadkowa została zatrzymana, a liczba podpisywanych umów zaczęła nawet nieznacznie wzrastać.**

Liczba wolnych modułów biurowych w wybranych miastach

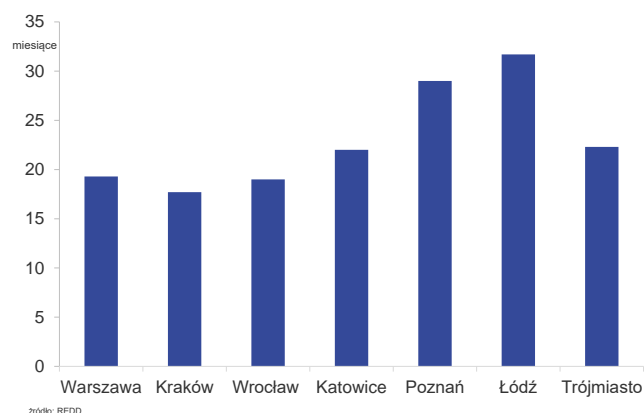
Miasto	1 marca	30 czerwca	Przyrost wolnych modułów
Warszawa	1976	2228	252
Kraków	329	364	35
Wrocław	375	433	58
Gdańsk	187	220	33
Katowice	284	389	105

Źródło: REDD

Liczba zawieranych umów najmu powierzchni biurowej



Wskaźnik Months of Supply (maj)



- Firma doradcza REDD zaprezentowała nowy dla rynku polskiego wskaźnik rynkowy – Months of Supply (MoS) – obrazujący zmiany relacji popytu w stosunku do podaży. Wskaźnik ten informuje ile miesięcy trwałoby wynajęcie wszystkich obecnie dostępnych modułów biurowych, biorąc pod uwagę aktualne tempo wynajmu. Niski współczynnik może oznaczać, że podaż nie nadąża za popytem. Wysoki wynik to natomiast sygnał możliwej nadpodaży i dowód, że biur jest więcej niż chętnych najemców. Według stanu na koniec maja średnia wartość wskaźnika MoS dla kluczowych rynków w Polsce wynosiła 23 miesiące. Najlepiej kształtowała się pod tym względem sytuacja w Krakowie, Wrocławiu i Warszawie, a najgorzej w Poznaniu i Łodzi.

- Negatywne tendencje na rynku biurowym w pierwszych miesiącach epidemii koronawirusa spowodowane były przede wszystkim wpływem krótkoterminowych zmian w strukturze popytu na biura.** Wśród tych tendencji wskazać należy przede wszystkim wzrost niepewności wśród najemców co do skali wpływu epidemii na gospodarkę i reprezentowane przez nich branże. Niepewność ta wpłynęła na wstrzymanie decyzji odnośnie najmu nowej powierzchni czy przedłużenia i rozszerzania dotychczasowych umów. Mniejszy popyt na powierzchnię biurową – przenoszenie się firm do mniejszych biur – jest też w pewnym stopniu pochodną zmniejszania zatrudnienia w firmach. Dotyczy to przede wszystkim najemców z branż najmocniej dotkniętych skutkami epidemii – turystycznej, transportowej, eventowej czy reklamowej.

- Analiza zmian popytu na biura w okresie od kwietnia do czerwca – zwalnianie się małych modułów biurowych – wskazuje ponadto, że w największym stopniu zmniejszyło się zapotrzebowanie na biura ze strony mikrofirm oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Ponadto mniejszy popyt na najem dotyczy tzw. freelancerów, osób reprezentujących wolne zawody, prowadzących własną działalność i wynajmujących małe powierzchnie biurowe często w przestrzeniach co-workingowych.**

- Ważnym czynnikiem determinującym popyt na powierzchnię biurową w ostatnim czasie był wzrost znaczenia pracy zdalnej.** Nie oznacza to, że z tego powodu najemcy rezygnowali z wynajmowanej powierzchni, ale rosnąca popularność pracy zdalnej mogła wpłynąć na skalę zapotrzebowania ze strony nowych najemców lub też na decyzje najemców, którzy w pierwszych dwóch

kwartałach 2020 r. przystępowali do renegocjacji warunków umów w właścicielami biurów. **Praca zdalna zmniejszyła też popyt na powierzchnię ze strony wspomnianych powyżej osób prowadzących własną działalność i korzystające wcześniej z małych modułów biurowych lub powierzchni co-workingowych.**

- Przesunięcie części pracowników na pracę zdalną skutkuje mniejszym wykorzystaniem wynajmowanej powierzchni biurowej, co skłania część najemców do renegocjacji warunków najmu. Najemcom w tym względzie sprzyja sytuacja rynkowa – wspomniany niższy popyt na biura, rosnąca liczba wolnych modułów, mniej zawieranych umów najmu. Jednak wg informacji rynkowych, renegocjacje mają na rynku biurowym ograniczony zakres i nie są tak dużym problemem jak np. w sektorze galerii handlowych. Część najemców dąży do obniżenia czynszów oferując w zamian właścicielom powierzchni przedłużenie obowiązujących umów najmu, co dla właścicieli – szczególnie w obecnych warunkach niepewności – jest często dobrą propozycją.

- Nasilającym się zjawiskiem widocznym na rynku biurowym w pierwszych miesiącach epidemii jest podnajem powierzchni biurowej. Decydują się na to najemcy, którzy w mniejszym stopniu wykorzystują obecnie wynajmowaną powierzchnię i którzy mają możliwość podnajmu zapisaną w umowach. Może to dotyczyć sytuacji, w której dotychczasowy najemca podnajmuje część swojej powierzchni innemu podmiotowi, ale także pojawiają się przypadki, gdy najemca (nie mogąc wycofać się z długoterminowej umowy najmu) podnajmuje całą swoją powierzchnię, a sam przenosi się do nowej, mniejszej lokalizacji. Według ekspertów rynku nieruchomości zjawisko to nie ma jeszcze charakteru masowego (jego skala jest mniejsza niż w czasie kryzysu w 2009 r.), ale trend jest coraz wyraźniejszy. Dane firmy REDD wskazują, że w czerwcu 2020 r. na pięciu największych rynkach biurowych oferowanych do podnajmu było co najmniej 60 tys. m² powierzchni biurowej, z czego 24 tys. m² w Warszawie.

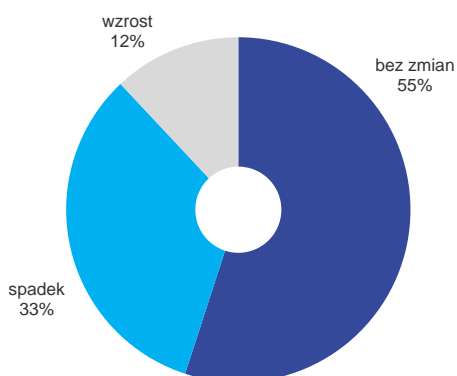
- **Choć dominującym trendem jest obecnie dążenie do zmniejszenia wynajmowanej powierzchni przez najemców, to paradoksalnie na rynku zdarzają się też przypadki odwrotne.** Najemcy, którzy wynajmowali relatywnie małe powierzchnie decydują się na wynajęcie dodatkowej powierzchni z uwagi na wymogi bezpieczeństwa sanitarnego – konieczność zapewnienia większych odległości między biurkami pracowników, czy konieczność posiadania większych pomieszczeń na spotkania grupowe. W kierunku wzrostu zapotrzebowania na powierzchnię działa też to, że część najemców chce wykorzystać obecną trudną sytuację właścicieli biur i wynająć lub powiększyć wynajmowaną powierzchnię na korzystnych dla siebie warunkach. **Należy jednak jeszcze raz podkreślić, że mimo występowania tego typu przypadków, dominującym trendem jest obecnie ograniczanie przez najemców wynajmowanej powierzchni biurowej.**

PERSPEKTYWY, CZYNNIKI RYZYKA I SUKCESU

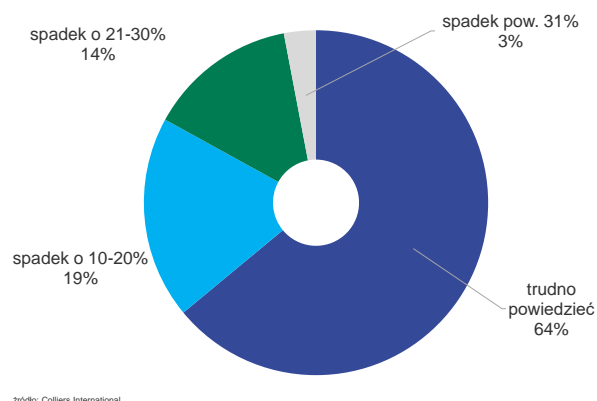
Perspektywy – scenariusz bazowy

- W scenariuszu bazowym oczekujemy, że w perspektywie lat 2020–22 popyt na powierzchnie biurową wzrastać będzie znacznie wolniej niż miało to miejsce przed epidemią. Uwzględniając spodziewany w tym okresie znaczący przyrost nowej powierzchni spodziewać się należy wzrostu udziału niewykorzystanej powierzchni biurowej, co z kolei prowadzić może do spadku stawek czynszowych.
- Popyt na powierzchnię biurową jest mocno związany z sytuacją i perspektywami firm, które go generują. Sytuacja firm zależy natomiast w dużej mierze od uwarunkowań makroekonomicznych. **W naszym bazowym scenariuszu makroekonomicznym zakładamy, że największy negatywny wpływ epidemii na gospodarkę widoczny będzie w II kw. 2020 r., kiedy to PKB zmniejszy się o 8-10% r/r. W II poł. 2020 r. utrzymywała się będzie recesja, ale spadek PKB będzie już mniejszy – w przedziale -3% - (-1%) r/r. W 2021 r. prognozujemy powrót na ścieżkę wzrostu gospodarczego, jednak odbicie będzie umiarkowane – prognozowane tempo wzrostu PKB w przyszłym roku wynosi 2,0% – 3,0% r/r. Poza II kw., kiedy wzrost z uwagi na niską statystyczną bazę będzie wysoki, w pozostałych kwartałach PKB zwiększać się będzie realnie w przedziale 1-2% r/r.**
- Słabsze perspektywy makroekonomiczne i słabsze perspektywy wielu sektorów wpłyną zatem będą na ograniczenie aktywności firm w obszarze wynajmu powierzchni biurowej – dotyczy to zarówno nowych umów, jak i przedłużania i rozszerzania dotychczasowych. **Czynnikami dodatkowo hamującym popyt na powierzchnie biurowe będzie niepewność co do dalszego przebiegu epidemii i jej kolejnych następstw ekonomicznych. Z powodu tej niepewności wiele procesów decyzyjnych w firmach będzie nadal wstrzymywana, w tym decyzje odnośnie wykorzystywania powierzchni biurowych.**

Jak zmieni się popyt na powierzchnię biurową? (kwiecień 2020)



Jaka będzie skala spadku popytu na powierzchnię biurową – wśród ankietowanych, którzy oczekują spadku (kwiecień 2020)



- Według badania firmy Colliers, przeprowadzonego w kwietniu 2020 r., 33% podmiotów zaangażowanych na rynku nieruchomości biurowych (najemców, właścicieli biur, inwestorów) spodziewa się w średnim okresie po zakończeniu epidemii spadku popytu na powierzchnię biurową. Według 55% badanych popyt nie zmieni się, a 12% uważa, że wzrośnie. Większość spodziewających się spadku popytu na rynku biurowym nie jest w stanie przewidzieć jaka będzie skala tego spadku, co piąty spodziewa się natomiast, że spadek ten wyniesie 10–20%.

- W scenariuszu bazowym zakładamy, że sektor usług dla biznesu (BPO) oraz centra usług wspólnych (SSC) – dotychczasowe bardzo ważne motory wzrostu rynku biurowego w Polsce, których rozwój był podstawą optymistycznych nastrojów wśród inwestorów – nadal będą rozwijać się w naszym kraju, choć w tym obszarze oddziaływać będą podobne czynniki jak wśród najemców biur z innych sektorów (wzrost znaczenia pracy zdalnej, rezygnacja z części powierzchni). W naszej ocenie dotychczasowe czynniki rozwoju tych działalności (konkurencyjność wynagrodzeń, zasób wykształconej kadry, brexit) nadal w znaczący sposób wzmacniały rozwój tych sektorów w Polsce.

- W scenariuszu bazowym przewidujemy wzrost znaczenia pracy zdalnej, ale jednocześnie nie zakładamy, aby praca zdalna przybrała charakter masowy i całkowicie odmieniła w długim okresie sytuację na rynku biurowym. Z przeprowadzonego przez CBRE badania „Work from home survey” wynika, że 75% Polaków chciałoby pracować z domu jeden – dwa dni w tygodniu. Tylko 8% rozciągnęłoby ten czas na więcej niż trzy dni w tygodniu, a 14% ankietowanych mówi zdecydowanie „nie” regularnej pracy zdalnej. Pracownicy i pracodawcy doceniają zalety pracy zdalnej, ale jednocześnie dostrzegają także jej słabe strony – brak kontaktów międzyludzkich, brak interakcji między pracownikami, ograniczenie pracy zespołowej, słabszy przepływ informacji. Nie jest też jasne, jak praca zdalna wpłynie w długim terminie na wydajność pracowników i na stopień ich przywiązania do firm. Należy także podkreślić, że nie wszyscy pracownicy biurowi są w stanie realizować wszystkie swoje obowiązki zdalnie. **Oznacza to, że po unormowaniu się sytuacji epidemiologicznej skala wykorzystania pracy zdalnej będzie z pewnością mniejsza niż w pierwszych miesiącach epidemii, ale doświadczenia wielu firm nabyte w tym okresie doprowadzą jednak do większego wykorzystania tej formy pracy niż miało to miejsce przed epidemią. W naszej ocenie nie powinno to jednak znacząco wpłynąć na poziom wykorzystania powierzchni biurowej czy poziom pustostanów, ponieważ jednocześnie, ze względów sanitarnych, pojawi się konieczność zmniejszenia zagęszczenia osób pracujących w biurach (dzielenie pomieszczeń, likwidacja przestrzeni otwartych, oddalanie biurek). W efekcie, najemcy, mimo nieobecności części pracowników z powodu pracy zdalnej, nie będą mieli dużego pola manewru w zakresie ograniczania powierzchni najmu.**

- W scenariuszu bazowym zakładamy, że rozpoczęte i realizowane już obecnie inwestycje w budynki biurowe zostaną dokończone, choć w niektórych przypadkach nie można wykluczyć opóźnień w stosunku do wcześniejszych harmonogramów. Według danych firmy CBRE, w Polsce w budowie pozostaje obecnie 96 nowoczesnych biur o powierzchni 1,6 mln m², z których 41 ma zostać oddanych do użytkowania do końca 2020 r., a kolejnych 48 dostępnych dla najemców będzie do końca 2022 r.

- Najwięcej biur powstaje w Warszawie – 35 obiektów dostarczy 874 tys. m² powierzchni biurowej, a na drugim miejscu znajduje się Kraków, gdzie buduje się 16 biurowców o powierzchni niemal 181 tys. m². Trzeci w tym zestawieniu jest intensywnie rozwijający się rynek biurowy w Trójmieście, na którym do końca 2022 r. przybędzie 13 budynków, dostarczając prawie 146 tys. m² biur do wynajęcia.

- **Należy oczekiwać, że wprowadzany na rynek w najbliższym czasie duży zasób nowoczesnej powierzchni, będzie wypierał z rynku starszą powierzchnię biurową, zlokalizowaną w mniej atrakcyjnych budynkach biurowych.**

- **Prawdopodobne jest natomiast wstrzymanie inwestycji, które planowane były na lata kolejne. Niepewność co do rozwoju rynku biurowego w nowej post-epidemicznej rzeczywistości skłoni inwestorów do skorygowania planów inwestycyjnych. Oznacza to, że po 2022 r., kiedy to większość budowanych obecnie biurowców będzie już w użytkowaniu, spodziewać się należy spowolnienia przyrostu nowej powierzchni biurowej.**

- **W scenariuszu bazowym przewidujemy też utrzymanie się mniejszej aktywności inwestorów finansowych, czego efektem będzie mniej transakcji kupno/sprzedaż na rynku nieruchomości biurowych.** Międzynarodowe holdingi nieruchomościowe lub fundusze inwestycyjne wstrzymują się obecnie z inwestycjami finansowymi na rynku nieruchomości czekając na to w jaki sposób kształtował się będzie przebieg epidemii i jak silne będą jego negatywne efekty gospodarcze.

- **Niemniej jednak w okresie najbliższych dwóch i pół roku podaż nowej powierzchni będzie wyraźnie rosła, co w połączeniu z oczekiwanym spowolnieniem wzrostu popytu przełoży się zapewne na większą ilość niewykorzystanej powierzchni biurowej, a co za tym idzie wzrost współczynnika pustostanów. W bazowym scenariuszu zakładamy, że większa ilość niewykorzystanej powierzchni biurowej skutkuje spadkiem stawek czynszowych na rynku biurowym.** Te negatywne dla właścicieli biur zjawiska dotyczyły będą w większym stopniu starszych budynków biurowych, w których w mniejszym stopniu wykorzystywane są nowoczesne rozwiązania architektoniczne i organizacyjne oraz budynków położonych w gorszych, mniej atrakcyjnych dla najemców lokalizacjach.

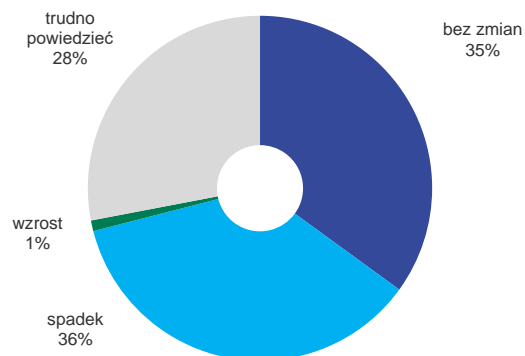
- Nie będzie to jedyny czynnik, który wpływać może na obniżki czynszów w najbliższym czasie. **Z badania firmy Colliers (kwiecień 2020) wynika, że część najemców, w związku z pogorszeniem ich sytuacji ekonomicznej z powodu epidemii, planuje renegeccję umów z właścicielami biurowców w zakresie wysokości stawek czynszowych – jak zostało wspomniane powyżej, zjawisko to było już w pewnym zakresie widoczne w pierwszych miesiącach epidemii. Bezpośrednio zamiar taki deklaruje 19% najemców, ale kolejne 31% deklaruje zmianę strategii najmu, której częścią może być np. renegeccja stawek z dotychczasowym wynajmującym lub przeniesienie biura do innej, tańszej lokalizacji. Ponad połowa najemców planuje też rozmowy z właścicielami biur nt. odroczenia opłat czynszowych lub okresowego zwolnienia z takich opłat w zamian za przedłużenie okresu najmu.** Jednocześnie 1/3 najemców nie planuje żadnych działań w obszarze wynajmowanej powierzchni w związku z epidemią i jej skutkami

Planowane działania najemców na rynku biurowym (kwiecień 2020)



źródło: Colliers International

Jak zmienią się czynsze na rynku biurowym? (kwiecień 2020)



źródło: Colliers International

- Planowane przez część najemców działania w celu obniżenia stawek czynszowych, czasowego zwolnienia z opłat lub ich odroczenia wpływają i będą wpływać na sytuację finansową właścicieli biur. W scenariuszu bazowym zakładamy, że przychody właścicieli biurowców z tytułu opłat czynszowych w 2020 r. obniżą się w stosunku do poprzedniego roku.

- Spodziewać się należy, że właściciele biurowców zmuszeni zostaną do łagodniejszego podejścia do negocjacji z najemcami – chodzi o bardziej elastyczne warunki najmu – dopuszczenie krótszych terminów najmu, możliwość elastycznego zmniejszania/zwiększania wynajmowanej powierzchni oferowanie rabatów i upustów. Rynek biurowy w coraz większym stopniu stawał się będzie „rynkiem najemcy”.

- Ponadto, negatywnie na sytuację finansową właścicieli biurowców w najbliższym czasie wpływały będą dodatkowe koszty związane z koniecznością dostosowania oferowanych najemcom powierzchni oraz części wspólnych w budynkach do wymogów bezpieczeństwa epidemicznego. Chodzi np. o potrzebę poniesienia nakładów finansowych na takie działania jak np. częstsza dezynfekcja toalet, wind, ciągów komunikacyjnych. Dodatkowe koszty mogą dotyczyć także reorganizacji budynków – wyodrębnienia ciągów komunikacyjnych (np. utworzenie ciągów jednokierunkowych), upowszechnienia rozwiązań bezdotykowych (otwieranie drzwi, włączanie światła, wody itp.). Wszystkie te dostosowania dotyczą budynków będących już w użytkowaniu, ale także obiektów w budowie, gdzie może pojawić się potrzeba przeprojektowania niektórych zaplanowanych wcześniej rozwiązań (np. zastosowanie otwieranych okien, przeprojektowanie toalet – więcej, ale małych). Wpływać to może dodatkowo na opóźnienie realizowanych inwestycji oraz na wzrost kosztów ich realizacji.

- Wskazać należy także na potrzeby związane z dostosowaniem nie tylko budynków, ale również powierzchni oferowanej najemcom. Na rynku biurowym ma i będzie miała najprawdopodobniej miejsce stopniowa zmiana trendów w organizacji powierzchni biurowej – dotychczas rosło znacznie powierzchni typu open space, a także powierzchni coworkingowych zwiększających i promujących współpracę i bezpośrednie kontakty między pracownikami. Obecnie koniecznością staje się zamykanie pomieszczeń, budowanie ścianek, oddalenie biur, ograniczanie

kontakty. Dla właścicieli biur oznacza to koszty związane z reorganizacją/przebudową przestrzeni. W przypadku inwestycji będących w realizacji może pojawić się konieczność zmian projektowych. Z decyzjami co do ostatecznej organizacji przestrzeni biurowej właściciele obiektów i najemcy powstrzymać się będą najpewniej do jesieni, obserwując w tym czasie rozwój sytuacji epidemiologicznej.

Czynniki ryzyka

- **Głównym czynnikiem ryzyka dla rynku powierzchni biurowych, podobnie jak w innych segmentach nieruchomości komercyjnych, jest niekorzystny scenariusz rozwoju epidemii (druga fala na jesieni, lawinowy wzrost liczby zarażonych) oraz silniejsze niż założone spowolnienie gospodarcze.** W takim negatywnym scenariuszu spodziewać należałoby się nasilenia problemów ekonomicznych przedsiębiorstw i konieczność ponownego cięcia kosztów działalności. Jednym z aspektów ograniczania kosztów byłaby renegotjacja umów najmu powierzchni biurowej (ograniczanie powierzchni oraz obniżki i odraczanie czynszów). Nasiliłoby to negatywne tendencje na rynku biurowym, które ujawniły się w pierwszych miesiącach epidemii i które przewidujemy w przedstawionym powyżej scenariuszu bazowym.
- **Dodatkowo, w scenariuszu drugiej fali epidemii, pojawi się silniejszy niż dotychczas impuls do szerokiego i trwałego dostosowania się firm do funkcjonowania w warunkach zagrożenia epidemiologicznego. Ryzykiem, w takim scenariuszu jest utrwalenie się w przypadku dużej grupy najemców pracy zdalnej.** W takim scenariuszu część firm korzystających z biur nabierze przekonania, że zagrożenie epidemiczne będzie miało charakter trwały lub co najmniej regularnie nawracający i wdroży rozwiązania służące trwałemu przejściu części pracowników na pracę zdalną. **W takim przypadku należałoby się liczyć ze zmniejszeniem zapotrzebowania na powierzchnię biurową, renegotjacje umów z najemcami, spadek stawek czynszowych i ograniczenie przychodów najemców.**
- **Kolejne ryzyka nie są już tak bardzo zależne od tego czy wystąpi druga fala epidemii, wiążą się natomiast z ogólną oczekiwaną sytuacją post-epidemiczną. Wskazać należy, że ryzykiem dla właścicieli biur jest trwałe zmniejszenie zapotrzebowania na powierzchnie biurowe typu co-working, które przed epidemią często wykorzystywane były przez małe firmy, startupy, czy na potrzeby realizowania pojedynczych projektów – ta grupa najemców może być szczególnie dotknięta skutkami pandemii. Ponadto w tej grupie najemców istnieje większe ryzyko utrwalenia się pracy zdalnej. Na to ryzyko szczególnie narażeni są właściciele budynków, którzy przed epidemią wyspecjalizowali się w oferowaniu powierzchni co-workingowych.**
- **Ryzyko dla właścicieli biurowców wiąże się także z sytuacją najemców oferujących w budynkach różnego rodzaju usługi dla pracowników (m.in. kawiarnie, restauracje, zakłady fryzjerskie, siłownie, kwaciarnie). Tego typu najemcy napotykać i mogą napotykać podobne problemy jak najemcy lokali w galeriach handlowych – ograniczenie popytu, spadek przychodów. W efekcie, także ta grupa najemców może dążyć do renegotjacji umów najmu, obniżenia stawek czynszowych, a w niektórych przypadkach najemcy tacy mogą rezygnować z dalszej działalności w biurowcach.**

- **Czynnikiem ryzyka dla sektora nieruchomości biurowych są problemy w branżach stanowiących naturalne źródła popytu na usługi biurowe – sektor finansowy, sektor usług dla biznesu (BPO), centrach usług wspólnych (SSC).** W przypadku trwałego osłabienia koniunktury gospodarczej i spadku popytu na ich usługi, firmy z sektora BPO/SSC mogą stopniowo przenosić działalność do mniejszych miast, gdzie główne koszty tego typu działalności – czynsze za wynajem powierzchni biurowej oraz wynagrodzenia – są niższe. Przeniesienie działalności ułatwiać będzie sytuacja na rynku pracy – większe bezrobocie zwiększa dostępność pracowników i ułatwia ich pozyskiwanie w nowych lokalizacjach.
- Warto też zwrócić uwagę na specyficzne ryzyko, które dotyczy obecnie budynków w budowie lub w fazie projektowania. **Inwestorzy muszą zdecydować czy nowe budynki powinny być projektowane i budowane zgodnie z wcześniejszymi trendami biurowymi (dużo części wspólnych, powierzchni co-workingowe, otwarte przestrzenie itd.) czy też należy je przeprojektować uwzględniając zagrożenia związane z epidemią (zamknięte pomieszczenie, mniej części wspólnych itd.).** Odpowiedź na to pytanie jest bardzo trudna, nikt bowiem obecnie nie jest w stanie powiedzieć czy (i ewentualnie jak szybko) rzeczywistość biurowa wróci do stanu sprzed 2020 r.

Czynniki sukcesu

- **Czynnikiem sukcesu na rynku biurowym, podobnie jak w przypadku innych segmentów rynku nieruchomości jest duży udział wynajętej powierzchni – dotyczy to budynków już działających, ale przede wszystkim budynków w fazie inwestycyjnej, gdzie komercjalizacja powierzchni ma zawsze miejsce znacznie wcześniej niż przewidywane przekazanie budynku do użytkowania.** W przypadku budynków w budowie duży udział przednajmu jest istotnym czynnikiem wpływającym na zdolność inwestora do pozyskiwania finansowania bankowego na korzystnych warunkach.
- Obecnie, bardziej niż wcześniej, ważnym czynnikiem sukcesu jest elastyczność powierzchni biurowych co umożliwia szybsze, łatwiejsze i mniej kosztowne dostosowania powierzchni w przypadku wycofywania się najemców lub zmiany preferencji najemców odnośnie zapotrzebowania na powierzchnię. Skutkiem epidemii jest większe prawdopodobieństwo tego rodzaju potrzeb ze strony najemców.
- W nieco lepszej sytuacji są obecnie właściciele mniejszych, tzw. butikowych biurowców, które w odróżnieniu od największych budynków biurowych są oceniane jako bardziej bezpieczne z punktu widzenia zagrożeń epidemiologicznych. Mniejsze budynki to z definicji mniejsze zbiorowiska ludzkie i mniejsze ryzyko kontaktu z osobami postronnymi innymi niż najbliżsi współpracownicy. To także możliwość unikania korzystania z wind (niskie budynki) czy części wspólnych odwiedzanych przez wiele nieznanymi osób.
- **Czynnikiem sukcesu jest korzystna struktura najemców – w ujęciu branżowym oznacza to duży udział najemców z sektorów, które skutkami epidemii dotknięte zostały w sposób ograniczony (handel, telekomunikacja, informatyka).** W lepszej sytuacji są obecnie właściciele biur, którzy wśród najemców mają duże, stabilne firmy w mniejszym stopniu narażone na negatywne skutki epidemii.

WAŻNA INFORMACJA: Niniejszy materiał ma charakter prognozy, został opracowany wyłącznie w celu informacyjnym i nie może być traktowany jako doradztwo ani porada inwestycyjna. W szczególności nie może być traktowany jako oferta lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji. Nie jest to forma reklamy ani oferta sprzedaży jakiegokolwiek usługi oferowanej przez BOŚ Bank. Przedstawione w niniejszej publikacji opinie i prognozy są wyrazem niezależnej oceny autorów w momencie ich wydania i mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Informacje, w tym dane statystyczne, zawarte w materiale pochodzą z ogólnie dostępnych, wiarygodnych źródeł, jednak BOŚ Bank nie może zagwarantować ich dokładności i pełności. BOŚ Bank nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszym materiale.

Niniejszy dokument stanowi własność BOŚ Bank. Materiał może być wykorzystywany do opracowań własnych pod warunkiem powołania się na źródło. Powielanie bądź publikowanie niniejszego raportu lub jego części bez pisemnej zgody BOŚ Bank jest zabronione.

Bank Ochrony Środowiska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie przy ul. Żelaznej 32, 00-832 Warszawa, zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000015525 NIP: 527-020-33-13; kapitał zakładowy: 929 476 710 zł wpłacony w całości.